

СОЗДАНИЕ НА ДАЛЬНЕМ ВОСТОКЕ РОССИИ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ С ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ СТРАН АТР в 1985—2000 гг.



Любовь Андреевна МОИСЕЕВА,
доктор исторических наук, зав. кафедрой
социально-экономических наук
ДВГАИ

Основой политики закрепления России в числе полноправных участников региональных процессов АТР стали различные направления предпринимательской деятельности, включая торговлю. Отсутствие у российских компаний средств для значительных капитальных вложений, технологий и опыта организации работ обусловили необходимость привлечения в дело иностранных предпринимателей. Правовой предпосылкой этого стали Указ Президента РФ¹ и постановление правительства Российской Федерации «О регистрации предприятий с иностранными инвестициями», принятое 28 ноября 1991 г., последнее предоставило администрациям краев, областей и автономных округов право осуществлять непосредственную государственную регистрацию совместных предприятий с иностранным капиталом².

Начался активный выход предпринимателей на внешний рынок. На долю дальневосточного региона в 1992 г. уже приходилось 17% торговли России со странами АТР, а с Японией, Китаем и Республикой Корея этот показатель достиг соответственно 26, 27 и 32%³.

Однако продолжавшийся процесс нормотворчества на федеральном и региональном уровнях сдерживал иностранных предпринимателей от активного создания совместных предприятий на территории Дальнего Востока. Во многих странах действовали так называемые «дедушкины оговорки» (sunset clause), позволявшие иностранному инвестору в течение ряда лет руководствоваться теми законами, на основании которых принимались решения о вложении капитала.

Указом Президента РФ от 27.09.93 г.⁴ было предусмотрено, что вновь издававшиеся нормативные акты, регулировавшие условия функционирования на территории России предприятий с иностранным капиталом, не действовали в течение трех лет, кроме актов, улучшавших правовое положение инвестора. Однако в реальности система государственной политики регулирования развития предпринимательства оказалась еще несовершенной. К примеру, Указом Президента РФ от 23 мая 1994 г. были прекращены поощрения предприятий малого и среднего бизнеса, одновременно были предоставлены льготы тем из них, объем иностранных инвестиций которых превышал 100 млн. дол.⁵

Предприниматели из стран АТР не понимали таможенную систему на Дальнем Востоке России. Они задавались вопросом, почему на экспортную продукцию с высоким уровнем обработки пошлины были выше, чем на сырье (на пиломатериалы из хвойных пород — 10%, а на необработанный лес — 6,5%).

Отсутствие международных стандартов бухгалтерского учета, проблемы корпоративного управления, взимание налога на имущество даже взятого в аренду офисного оборудования, нечеткая интерпретация законов и частая их смена, отсутствие таможенных и налоговых документов с комментариями на английском языке — все это затрудняло сотрудничество иностранных бизнесменов с российскими и осложняло создание совместных предприятий.

Иностранных предпринимателей также сдерживала политическая нестабильность, отсутствие четких направлений развития региона Дальнего Востока. Метод «шоковой» либерализации внешнеэкономических связей, избранный правительством Е. Гайдара, и уступки Международному валютному фонду (МВФ) создали благоприятные условия для распродажи сырьевых ресурсов, а не для производственной деятельности предпринимателей. Международный валютный фонд рекомендовал правительству России программу, принятую в январе 1992 г.⁶, цель которой — увеличение экспорта из России энергоносителей и металлов.

Исторический опыт показывал, что главное в экономическом развитии — вырваться из положения производителя и экспортера сырья и стать производителем и экспортером промышленной продукции. Падение производства в России высвободило значительное количество сырьевых ресурсов для экспорта. Стратегические материалы, в первую очередь энергопродукты и металлы, составляли к 1993 г. 80% российского экспорта, тогда как экспорт готовой продукции и оборудования — только 10%. Это обернулось резким сокращением обеспеченности металлами и энергоносителями собственных отраслей промышленности, ростом цен на них и стремительным спадом промышленного производства в России. Рост российского экспорта на данную продукцию снизил международные цены: с 1991 по 1995 г. цена на медь снизилась на 21,2%, свинец — на 30,3%, никель — на 30%, нефть — на 30,7%⁷.

То, что Россия вместо промышленного производства занялась экспортом сырья, увеличив долю топливно-энергетического сектора экономики с 11,3% в 1991 г. до 25% в 1993 г., было не просто экономической ошибкой, а исторической ловушкой. Национальные интересы России пошли на пополнение запасов капитала «большой семерки»⁸.

Выход отечественных предпринимателей на сотрудничество с деловым миром зарубежья обернулся разграблением России. Преобладание в экспорте сырьевых компонентов в сравнении с готовыми изделиями уже не соответствовало статусу цивилизованного государства. В это время в мире интеллектуальный потенциал становился все более ценным фактором экономического и социального прогресса. Изобретения, передовой опыт, технические находки, высокие технологии котировались выше, чем газ, нефть, руда и другие природные богатства. Все большую значимость приобретали новшества, качественно менявшие состояние и уровень технологических систем и производственных процессов.

Разграблению подверглись сырьевые богатства и Дальнего Востока. Увеличение предложений продажи ранее недоступной для партнеров из стран АТР сырьевой продукции от дальневосточных предпринимателей связано было с выходом в 1992 г. Указа Президента РФ, предоставившего администрациям дальневосточных субъектов право самостоятельно распределять экспортные квоты на деловую древесину хвойных пород, свежую и мороженую рыбу, ракообразные моллюски, пшеницу, сою, медные концентраты. В результате в Приморском крае, например, с 1991 по 1994 г. доля машин и оборудования в экспортных поставках упала до 1%. Вывозились уголь, круглый лес лучших пород, борная кислота, рыба, консервы, меха, мед и др. Взяв в 1992 г. у Японии

кредиты, Республика Саха (Якутия) стала поставлять в Японию угли месторождения Нерюнгри. В Якутию взамен поставлялась различная японская техника. Техника устаревала, и Якутия продолжала отдавать уголь за запчасти. В итоге месторождение Нерюнгри превратилось в воронку в сотни метров глубиной и в несколько километров в диаметре. К 2000 г. месторождение находилось на грани истощения.

В начале 80-х годов на экспорт в Японию с Дальнего Востока России отправлялось 4,5 млн. кубов ценных пород леса в год. Через 10 лет этот объем увеличился до 10 млн. кубов, первосортного леса в Японию было поставлено на 2,5 млрд. дол. Но ни одного доллара в развитие лесного хозяйства вложено не было. В результате такой практики на лесной карте Хабаровского края появилось 10 млн. гектаров полностью уничтоженных лесов. Осложнила ситуацию полная остановка в крае картонного производства Амурского целлюлозно-картонного комбината, гидролизного и биохимического заводов в поселке Хор, которые утилизировали низкосортную древесину. И поскольку на экспорт шла древесина только высокого качества, остальная сгнивала прямо на лесосеках и на складах. Из каждых 150 срубленных кубометров леса оставалось лежать на лесосеках более 50 кубометров⁹.

В 90-е годы образовалось множество лесозаготовительных фирм. На Сахалине действовало 92 лесозаготовительных предприятия (ОАО «Смирныховский лес», ОАО «Тымовская лесопромышленная компания», ООО «Форист-Лайн» и др.). В Республике Саха (Якутия) было 32 крупных и средних заготовительных предприятия (ОАО «Сахалес», ООО «Маасс», ОАО «АЛРОСА-Леспром», ОАО «Алданлеспром», ОАО «Табачинская лесная компания» и др.). В Еврейской автономной области действовали 12 предприятий, в Приморском крае заготавливали лес 9 предприятий (ОАО «Тернейлес», «Лучегорсклес», «Лес-экспорт» и др.). В 1999 г. на Дальнем Востоке насчитывалось 725 экспортеров леса (не считая физических лиц). Основными потребителями леса были Китай, Япония, Северная и Южная Корея¹⁰.

При таком огромном лесном экспорте появились возможности формирования «лесной мафии», в результате чего более половины древесины на Дальнем Востоке продавалось за рубеж нелегально. Ущерб РФ в 90-е годы от нелегального лесопользования составлял в год свыше 1 млрд. дол. при ежегодном обороте в 6 млрд. дол.¹¹ Это было возможно при наличии неконтролируемых каналов сбыта, причалов, пунктов отгрузки, которые создавались «теневиками».

Отрезанному от внутреннего российского рынка непомерными тарифами на перевозки и отдаленностью от центра дальневосточному предпринимательству было выгоднее торговать с партнерами из стран АТР, чем с отечественными производителями других регионов России. Такое положение способствовало развитию совместного предпринимательства. Сотрудничество дальневосточных предпринимателей с иностранными в форме совместных предприятий являлось сложным видом международной кооперации, что порождало ряд проблем.

Создание первых совместных предприятий относится к 1987 г., когда в Приморском крае появились одни из первых в России 24 совместных предприятия с иностранными инвестициями. Через несколько лет их было зарегистрировано более тысячи, хотя реально работало около трети. Доля совместных предприятий с иностранными инвестициями в общекраевом объеме производства с 1992 г. по 2000 г. увеличилась с 0,7% до 9,0%. В этот период возникли и начали эффективно функционировать такие предприятия, как ООО «Владивостокский Бизнес-центр» (гостиничные услуги), ЗАО «Кока-кола Владивосток Боттлерс» (производство и реализация безалкогольных напитков), ООО «Скит»

(производство минеральной воды, фруктовых напитков на основе минеральной воды) и др.

В Хабаровском крае первое совместное предприятие было создано в декабре 1989 г. Это был «Бизнес-центр Парус» с инвестициями японской фирмы «Эйва Трейдинг Ко ЛТД». Этим совместным предприятием была построена четырехзвездочная гостиница на 28 номеров — одна из лучших в Хабаровском крае. В 1991 г. совместно с этой же японской фирмой было создано СП «Востокметалл» (производство алюминиевых сплавов) с японскими инвестициями в 10 млн. дол.¹²

Ряд совместных предприятий Дальнего Востока России привлекали передовую зарубежную технологию и внедряли инновационные методы управления. Так, на российско-японских совместных предприятиях «Востокметалл» и «Лидога» можно было встретить современное оборудование, позволявшее качественно перерабатывать природное и вторичное сырье. Совместные предприятия «Амур-Трейдинг», «Дальтелеком-Интернешнл», тот же «Востокметалл» вошли в число ведущих экспортеров Хабаровского края. Экспорт СП в 1992 г. в сумме 97 млн. дол. равнялся объему экспорта таких гигантов Хабаровского края, как АО «Дальлеспром», Комсомольский-на-Амуре нефтеперерабатывающий завод, Амурский бумажный комбинат.

Совместные предприятия, действовавшие на Дальнем Востоке, являлись важным звеном формирования рыночных отношений, они были «пионерами» свободной экономики, опередив во времени кооперативы, малые частные предприятия. Совместные предприятия способствовали разрушению государственной монополии в сфере экономики и внешней торговли. Они внесли определенный вклад в привлечение управленческого опыта из-за рубежа, в создание новой системы оплаты труда. К 1993 г. новшества были введены на 883 совместных предприятиях с иностранными инвестициями¹³.

Особенно активно сотрудничество с иностранцами шло на территории Хабаровского края, где на 1 июня 1994 г. было зарегистрировано 174 совместных предприятия, 10 филиалов совместных предприятий, 15 предприятий, полностью принадлежавших иностранным инвесторам, 8 филиалов иностранных фирм, а также ряд предприятий с частичными иностранными инвестициями¹⁴.

Привлечение иностранного опыта и капитала позволило на порядок поднять уровень развития сферы услуг. Лучшими в г. Хабаровске ресторанами стали российско-японские «Саппоро» и «Юнихаб», российско-китайский «Харбин» и российско-корейский «Пхеньян», российско-американское кафе «Америкэн Фуд» и сеть закусочных «Ромен». Конкуренцию российской гостинице «Интурист» составила российско-японская гостиница «Саппоро».

Спрос порождал развитие и других видов услуг, предоставляемых совместными предприятиями: консультации в области маркетинга, права, поиск партнеров для совместной деятельности. Создавались и успешно работали несколько совместных предприятий в области транспортировки грузов, международной связи, технического обслуживания иностранных автомобилей.

Таким образом, предприниматели, которые ориентировались на создание совместных предприятий с иностранными инвестициями, быстрее приближались к инновационной модели хозяйствования. Однако, анализируя опыт развития совместного предпринимательства в регионе, можно было сделать вывод, что сохранялась настороженность многих, особенно крупных зарубежных компаний к инвестированию своих капиталов в проекты дальневосточных предпринимателей России. В отношениях с зарубежными партнерами можно выделить два как бы параллельных течения. Одно — это контакты, переговоры, в том числе с обязательным участием краевых и местных администраций,

с крупными компаниями. Около 30 из них открыли, например, в г. Хабаровске свои представительства, внимательно следили за развитием ситуации в политике и экономике региона, прорабатывали различные предложения о сотрудничестве, но не спешили вкладывать свои капиталы в экономику. Другое течение — это практически стихийный процесс создания совместных предприятий, часть из которых как быстро создавалась, так же быстро и распадалась.

Фактор времени для дальневосточного региона играл в исследуемый период большую роль. В силу динамичного и сравнительно самостоятельного экономического развития стран АТР дальневосточному региону России, переживавшему в своем развитии не лучшие времена, с каждым годом сложнее было внедряться в их экономические структуры. Процесс формирования схемы разделения труда в последнее десятилетие XX в. в этой части мира происходил без заметного влияния Дальнего Востока России.

Это побуждало руководство дальневосточных субъектов РФ считать привлечение иностранного капитала, развитие зарубежной инвестиционной активности важнейшими направлениями деятельности. Заслугой, например, бывшего губернатора Сахалинской области В. Федорова явилось то, что, обладая решительным характером, он сумел в короткие сроки сломать стереотипы подходов и мышления в развитии внешнеэкономических связей. Значительный вклад в «соразвитие» Сахалинской области со странами АТР внес В.Н. Елизарьев*, считавший инвестиционную политику составной частью международных и внешнеэкономических связей. Многие совместные предприятия Сахалинской области сочетали производственную и торгово-хозяйственную деятельность. На начало 1994 г. число зарегистрированных предприятий с участием иностранного капитала составляло 174, из них действовавших было 111¹⁵. Наиболее устойчивыми были такие, как ЗАО «Петросах», ОАО «Сахалинсвязь», СП ООО «Сахалин-Шельф-Сервис», филиал «Сахалин-Айока», ОАО «Сахалин-энерго» и др.

Однако недостаточный приток инвестиций не позволял решать многие социально-экономические проблемы. Это заставляло искать новые организационные формы привлечения капитала. Таковыми российские реформаторы сочли свободные экономические зоны (СЭЗ). Под такими зонами понималась часть национальной территории, для которой создавалась система льготных режимов (таможенного, налогово-кредитного, визового и др.), нацеленных на привлечение иностранных капиталовложений, формирование рынка по мировым стандартам и подготовку к этому предпринимателей. В мировой практике тогда был уже накоплен значительный опыт функционирования СЭЗ самых разнообразных типов и форм, развитие которых, как правило, шло по пути усложнения. В мире насчитывалось по состоянию на 1994 г., по различным оценкам, 700 и даже 2 000 зон, в той или иной форме ориентированных на совместное предпринимательство¹⁶.

В России было объявлено о создании 12 СЭЗ¹⁷. Для Дальнего Востока российские реформаторы избрали наиболее сложный и капиталоемкий их тип — комплексные зоны производственной направленности. Странники развития СЭЗ приложили все усилия, чтобы законодатели приняли соответствующие законы. 14 июля 1990 г. было принято постановление «Об образовании зон сво-

* В.Н. Елизарьев в течение ряда лет был руководителем управления международных и внешнеэкономических связей администрации Сахалинской области, дальневосточной рабочей группы по экономическому сотрудничеству с Японией, рабочей группы по экономическому сотрудничеству со штатом Аляска. В.Н. Елизарьев, в частности, руководил переговорным процессом в период подготовки «Соглашения о дружбе и экономическом сотрудничестве между Сахалинской областью и префектурой Хоккайдо».

бодного предпринимательства», которое легло в основу последующих нормативных актов по каждой СЭЗ. За период с 1990 по 1996 г. вышло шесть постановлений правительства и Указ Президента РФ о мерах по развитию зоны свободного предпринимательства «Находка»¹⁸.

Позднее по решению властей были созданы СЭЗ «Сахалин» в Сахалинской области, СЭЗ «Ева» в Еврейской автономной области, субзона «Курилы» в административных границах Северо-Курильского, Курильского и Южно-Курильского районов Сахалинской области и СЭЗ в Магаданской области.

Таким образом, из 12 СЭЗ, создававшихся в Российской Федерации, пять были расположены в регионе Дальнего Востока. Однако фактически функционировала только СЭЗ «Находка». Большинство совместных предприятий здесь было создано с китайскими фирмами, они составляли около 60%. На долю предприятий с участием американского, японского и южнокорейского капитала приходилось в 1996 г., соответственно, 10,5%, 7% и 3,4%¹⁹.

В СЭЗ «Находка» планировалось создание предпосылок для развития инновационных форм хозяйствования — технополисов, технопарков и др. Однако в 1995 г. интерес зарубежных предпринимателей-инвесторов к созданию совместных предприятий снизился, что заставило изменить стратегию развития этой СЭЗ. Она была сориентирована стать центром переработки грузов и распределения грузопотоков из стран АТР в Европу и Азию и в обратном направлении. Был создан на ее территории конгломерат специальных минизон — зоны экспортного производства, переработки товаров из российского сырья для экспорта и импорта в Россию по принципу: российская рабочая сила, российское сырье и привезенные технологии. При создании соответствующей структуры здесь планировалось разместить от 100 до 150 производств по выпуску товаров народного потребления на сумму до 1 млрд. дол. в год.

Однако большая часть иностранных партнеров предпочитала сначала вывезти продукцию совместных предприятий. Совершая экспортные операции, на вырученные деньги эти предприниматели предпочитали закупать оборудование, а не вносить средства в формирование уставного фонда.

Такое поведение иностранных предпринимателей определялось наличием реального риска, вызванного политической нестабильностью в регионе Дальнего Востока, инфляцией, трудностями в получении валютных и рублевых кредитов и т.д. Учитывая недостаточность правительственных решений, направленных на получение иностранного капитала, властные органы региона приняли, разработав, ряд целенаправленных мер для привлечения иностранных инвесторов. Это выражалось в том, что иностранцы включались в разработку программ развития внешнеэкономических связей региона.

В 1994 г. в Хабаровском крае таким образом было разработано и предложено предпринимателям стран АТР свыше 30 разнообразных проектов. Среди них группа проектов, направленных на структурную перестройку экономики. Это были проекты, связанные с конверсией военного производства, глубокой переработкой природных ресурсов, поворотом машиностроения на нужды региона, усилением производственной инфраструктуры. Некоторые проекты были направлены на создание конкретных совместных предприятий, таких, как «Самсунг» в г. Хабаровске. В качестве учредителя выступила крупнейшая южнокорейская фирма «Самсунг». С российской стороны в совместное предприятие вошли Хабаровский и Комсомольский-на-Амуре нефтеперерабатывающие заводы, завод «Амурсталь», акционерное общество «Комсомолка», Ванинский торговый порт и другие. Сфера деятельности этого совместного предприятия была довольно обширна: океанские перевозки, экспортно-импортные операции, судостроение, судоремонт, строительство и т.д.

Анализ развития инвестирования иностранного капитала на Дальнем Востоке позволил нам выделить несколько периодов. В 1988—1993 гг. происходило первоначальное накопление иностранного капитала. Доступ к природным ресурсам Дальнего Востока России, либерализация внешнеэкономических связей, планы создания свободных экономических зон явились основными стимулами для зарубежных инвесторов. В этот период совместным предприятиям с иностранным капиталом были предоставлены некоторые льготы. Например, для совместных предприятий, зарегистрированных до 1 января 1992 г., были установлены «налоговые каникулы» сроком 2 года на всей территории Российской Федерации и 3 года — на территории Дальнего Востока. Относительно привилегированное положение в доступе к сырьевым экспортным ресурсам, по сравнению с российскими предприятиями, получили совместные предприятия, более 30% уставного фонда которых составляли иностранные инвестиции, и предприятия, полностью принадлежавшие иностранным инвесторам. Они получили право без лицензий экспортировать продукцию собственного производства и импортировать продукцию для собственных нужд.

В этот период доля дальневосточных совместных предприятий в общем экспорте предприятий с иностранными инвестициями в Российской Федерации возросла с 13% в 1989 г. до 25% в 1991 г., в то время как соответствующий импортный показатель возрос с нуля до более чем 15%. На долю предприятий с участием иностранного капитала пришлось в 1992 г. 22,1% от общего товарооборота Дальнего Востока с зарубежными странами²⁰.

Однако с 1995 г. начала вырисовываться картина «замороженных» совместных предприятий. Некоторые совместные предприятия создавались на непродолжительное время — для проведения одной или нескольких сделок. Соотношение числа зарегистрированных и действовавших совместных предприятий в Сахалинской области, показанное диаграммой 1, отражало общую картину в регионе Дальнего Востока. Уже начиная с 1994 г. наблюдалось снижение числа действовавших предприятий. А в 1998 г. из 346 зарегистрированных совместных предприятий действовало только 76 или 22%. Это было связано с тем, что российское законодательство приравнивало экономический статус иностранных

Диаграмма 1
Участие государств АТР в создании совместных предприятий
в Приморском крае в 1993—1994 гг.

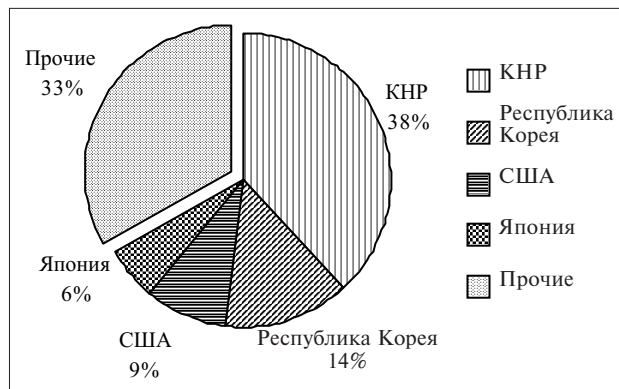


Диаграмма составлена на основании: Деваева Е.И., Норин В.Г., Совместная предпринимательская деятельность на Дальнем Востоке России // Проблемы Дальнего Востока, 1996, № 6. С. 3—8; Приморский край в 1996 г., Владивосток: Приморское статуправление РФ. 1997. С. 5—14.

предпринимателей к статусу их российских коллег. Тогда в целях совершенствования организационного и правового процесса привлечения предпринимателей АТР к сотрудничеству при администрациях краев и областей Дальнего Востока в 1995 г. были созданы отделения Государственной регистрационной палаты при Министерстве юстиции РФ (в составе комитета по внешнеэкономическим и региональным связям). К компетенции отделений относилась государственная регистрация предприятий с иностран-

ными инвестициями, их филиалов, филиалов иностранных юридических лиц, аккредитации представительств иностранных компаний.

Администрациями дальневосточных субъектов РФ были разработаны и приняты нормативно-правовые акты, на основании которых предприятия освобождались от налога на прибыль в части средств, направлявшихся в краевые и областные бюджеты, на 5 лет с момента объявления первой прибыли. В последующем предоставлялись льготы при внесении налога на прибыль из тех средств, которые зачислялись в краевые и областные бюджеты.

Администрации краев и областей, понимая значение внешней торговли для хозяйственного развития территории, предпринимали множество различных тактических шагов, чтобы повысить свою роль во внешнеэкономических связях. Так, администрация Приморского края в 1996 г. совместно с учеными ДВО РАН разработала и вынесла на рассмотрение правительства Российской Федерации документ «Режим хозяйствования на территории Приморья в контексте геостратегических и экономических интересов России». Это была концепция стратегического развития Приморского края до 2000 г. Составители документа рассчитывали, что правительство поддержит концепцию превращения региона в один из основных центров современных технологий и новых стандартов образа жизни XXI в.²¹

Появление такого документа было закономерно. По-прежнему наиболее привлекательным для иностранных предпринимателей оставался Приморский край. Около 40% всех зарегистрированных в 1996 г. на Дальнем Востоке совместных с иностранными предпринимателями предприятий находилось в Приморском крае, в Хабаровском крае — свыше 22%, Сахалинской области — 18%, Амурской, Камчатской и Магаданской областях — примерно по 5%, в Республике Саха (Якутия) — менее 5%²².

Росту инвестиционной привлекательности Приморского края способствовали законы, принятые краевой думой 23 июня 1997 г. «О ставках и льготах по уплате налога на прибыль предприятий и организаций на имущество предприятий» и 19 ноября 1997 г. «Об инвестиционной деятельности в Приморском крае», регламентировавшие статус предприятий с иностранными инвестициями, которые занимались производственной деятельностью, включая сферу услуг. Такие предприятия, зарегистрированные на территории Приморского края и прошедшие государственную регистрацию после 1 января 1997 г., при условии, что оплаченная доля иностранных инвестиций в уставном фонде составляла не менее 30% и в эквивалентной сумме не менее 100 тыс. дол., уплачивали налог на прибыль, налог на имущество в части, поступавшей в краевой бюджет.

В первые два года работы совместные предприятия освобождались полностью от указанных налогов и сборов при условии, что выручка от производственной деятельности превышает 70% общей суммы выручки от реализации ими продукции. В третий и четвертый годы они уплачивали соответственно 25 и 50% от основной ставки указанных налогов, если выручка от производственной деятельности составляла свыше 90% общей суммы выручки от реализации. При прекращении указанными предприятиями с иностранными инвестициями деятельности до истечения пятилетнего срока сумма налогов подлежала внесению в краевой бюджет в полном объеме за весь период их деятельности.

Названные выше законы были определенной гарантией для иностранных инвесторов, которые использовали после 1997 г. не только геополитические преимущества Приморского края, но и правовую защищенность своих капиталов. При сложившихся благоприятных условиях совместные предприятия

с иностранными инвестициями возникли в восьми городах и семнадцати районах Приморского края. Число совместных предприятий довольно интенсивно росло во Владивостоке. Если в 1991 г. таких предприятий было зарегистрировано 42, то к концу 1997 г. их число достигло 147. В Находке число совместных предприятий в 1997 г. возросло до 89, тогда как в 1991 г. их было только 7. В Уссурийске в 1997 г. действовало 16 совместных предприятий, в Арсеньеве — 9, в г. Большом Камне — 5, по 3—4 совместных предприятия было в Дальнегорском, Надеждинском, Лесозаводском и Хасанском районах края²³.

Несколько иные методы привлечения иностранных предпринимателей к созданию совместных предприятий избрала администрация Сахалинской области. В апреле 1996 г. в области была утверждена «Программа развития долгосрочных экономических связей Сахалинской области со странами Азиатско-Тихоокеанского региона». Программа предусматривала ряд мер, направленных на привлечение иностранных инвестиций в экономику области.

Благодаря целенаправленной политике администрации Сахалинской области количество совместных предприятий значительно выросло. Если в 1996 г. их было зарегистрировано 269, то в 2000 г. — 362, т.е. рост составил 134%²⁴.

Исследования показали, что положение Дальнего Востока в России в изучаемый период породило некое противоречие. С одной стороны, требовался осторожный подход к иностранным инвестициям, поскольку они ни в коей мере не уравнивались легальными российскими капиталовложениями в страны Азиатско-Тихоокеанского региона. Дисбаланс ограничивал свободу маневра России в АТР. С другой стороны, иностранные инвестиции необходимы были не только для развития Дальнего Востока, освоения его природных богатств и привлечения дополнительных трудовых ресурсов. Иностранные инвестиции усиливали заинтересованность стран АТР в упрочении положения Дальнего Востока в составе России и обеспечении их безопасности. Этому способствовал и обратный процесс — вложение российских частных средств в страны АТР.

Не все руководители администраций субъектов РФ на Дальнем Востоке положительно воспринимали необходимость «соразвития» предпринимательства Дальнего Востока России и стран АТР как объективную закономерность. Так, бывший губернатор Сахалинской области И.П. Фархутдинов поддерживал проекты от «Сахалин-1» до «Сахалин-3». Активную политику поддержки сотрудничества предпринимателей с иностранными компаниями проводил в исследуемый период губернатор Хабаровского края В.И. Ишаев. Однако губернатора Корякского автономного округа В.Л. Логинова отличал осторожный подход к проектам разработки иностранными компаниями нефти и газа, хотя именно корякский шельф был наиболее богат ими. Эту точку зрения поддерживал генеральный директор ЗАО «Коряколдобыча» В.В. Кноль, который строил работу своего акционерного общества совместно с американской фирмой «Caterpillar» на основе высокой технологии добычи золота и платины. В.В. Кноль, поддерживая дочерние фирмы новых предпринимателей, требовал от них особой экологической осторожности. Политики сохранения природных богатств Севера Дальнего Востока придерживался В.А. Хван, мэр г. Анадыря, столицы Чукотки. В.А. Хван поддерживал коммерсантов. В г. Анадыре создавались новые фирмы, филиалы «Сибнефти» и «Русского алюминия», но они здесь работали только по новым технологиям²⁵.

Внешнеэкономические связи на Дальнем Востоке становились той сферой, где переплетались интересы частного предпринимателя, трудовых коллективов, чиновников, делавших все, чтобы заинтересовать зарубежных партнеров. Эти усилия способствовали росту иностранных инвестиций, которые

составили в 1997 г. в Приморском крае свыше 300 млн. дол., однако получить их смогли только крупные частные предприятия. Большие объемы долларовых инвестиций удалось получить Дальневосточному морскому пароходству (23 млн. дол.), СП «Кока-Кола Акфес» (6,4 млн. дол.), «Новой телефонной компании» (5,5 млн. дол.), АОЗТ «Акос» (0,5 млн. дол.). На долю предприятий г. Владивостока приходилось 98% долларовых инвестиций, а предприятий г. Находки — всего 2%²⁶.

В процессе интеграции дальневосточного предпринимательства с деловым миром стран АТР важная роль принадлежала банкам. Здесь наблюдалась активная обоюдная заинтересованность. К концу 1997 г. были налажены отношения российских банков с авторитетным региональным объединением банков АТР — Ассоциацией банков Азии (АБА). Банки Дальнего Востока активно развивали трудовнические отношения с банками Китая, Южной Кореи, Сингапура, Гонконга. Основными банками-корреспондентами являлись Bank of Tokyo-Mitsubishi, Tokyo (Япония), International Niderlanden Group (ING) Bank, Tokyo (Япония), Sanwa Bank (Япония), Hong Kong and Shanghai Corporation Ltd (Гонконг), Bank of America, Concord (США), Bank of New York, New York (США), Bank of Washington, Washington (США) и др.

Дальневосточные банки, такие, как «Далькомбанк», акционерный «Камчаткомагропромбанк», акционерный коммерческий банк регионального развития «Региобанк» осуществляли открытие и ведение счетов иностранных банков-корреспондентов и их кассовое обслуживание, денежные расчеты за поставляемые товары и оказываемые услуги. Таким образом, можно говорить, что в конце 90-х годов была создана банковская система, которая превратилась в важное звено в процессе организации деятельности дальневосточных предпринимателей непосредственно в странах АТР. В 1998 г. в странах АТР было зарегистрировано более 400 предприятий с участием дальневосточных предпринимателей, которые пользовались услугами созданной банковской системы²⁷.

Правовая защищенность иностранных предпринимателей, укрепившаяся благодаря принятию специальных законов краевыми и областными думами Дальнего Востока, позволяла сдерживать нарастание тенденции разочарования иностранных предпринимателей. Так, в Республике Саха (Якутия) было принято к 1998 г. пять законов по совместному предпринимательству, в Хабаровском крае и Амурской области — по четыре таких закона, в Сахалинской, Магаданской и Камчатской областях — по два, в Еврейской автономной области — три закона. Содержание принятых субъектами РФ на Дальнем Востоке законов по своей сути было таким же, как приведенные нами выше примеры по Приморскому краю.

Администрация дальневосточных субъектов Российской Федерации в условиях предоставленной экономической самостоятельности определяли свои пути создания совместных предприятий. В исследуемый период Приморский край оставался стабильно привлекательным для иностранных предпринимателей. Число действовавших предприятий с иностранными инвестициями за период с 1992 до конца 2000 г. возросло в крае почти в 10 раз. По количеству совместных предприятий Приморье вышло на 3-е место в России. Большинство совместных предприятий были созданы и действовали при участии китайского капитала — 38%, Республики Корея — 14%, США — 9%, Японии — 6%. Суммарный уставной фонд всех действовавших предприятий с иностранными инвестициями к концу 2000 г. насчитывал в Приморском крае 3,6 млрд. руб. и возрос по сравнению с 1999 г. в 2,7 раза. Доля зарубежных партнеров в нем составляла 56%.

На предприятиях с иностранными инвестициями было занято 30,8 тыс. чел., что было на 3 тыс. чел. больше, чем в 1999 г. Из них в промышленности — 68%, на транспорте и связи — 19%, в торговле и общественном питании — 7%, в гостиничном бизнесе — 2%, в коммерции — 1%. При этом иностранные инвесторы из США (35,8%), Японии (27,4%), Республики Корея (28,2%) и др. направили инвестиции промышленному предпринимательству Приморского края 68,8%. Их получили предприятия рыбной промышленности (ОАО «ДМП», судоремонта (утилизация АПЛ) — ГУП «Звезда») и лесной промышленности (ЗАО ПТС «Хардвуд», ЗАО СТС «Текновуд», ООО «Новоуголь», ОАО «Тернейлес»). Предприятия услуг связи получили 7,8% инвестиций, общественного питания — 3,3%, коммерческой деятельности — 1,9%, транспорта — 1,5%²⁸.

С участием японской «Компании по форсированию инвестиций в Евразии» был создан в 1999 г. международный пассажирский терминал в аэропорту г. Владивостока. Компания Японии «Сумитомо» приняла участие в строительстве тепловой электростанции и модернизации водоснабжения в г. Находке. Две гостиницы международного класса («Сюань Юань» и «Юань Дун») в г. Находке были построены в 2000 г. с участием предпринимателей КНР.

Иностранные предприниматели, имевшие богатый практический производственный опыт, оказывали благотворное влияние на дальневосточных предпринимателей, делавших только первые самостоятельные шаги в бизнесе. Передавался деловой стиль: гибкие финансовые схемы взаимных расчетов, особенности работы на доверии, умение выравнять возникавшие ситуации и др. Так, ООО «Амур Машинери энд Сервисе» (АМС) было основано в 1996 г. и стало официальным представителем на Дальнем Востоке России международной корпорации CATERPILLAR — мирового лидера среди компаний, специализирующихся на выпуске строительного-дорожного, горного оборудования и энергетических установок. ООО «Амур Машинери энд Сервисе» установило успешное сотрудничество с более чем 100 ведущими предприятиями региона Дальнего Востока и выросло в мощную, разветвленную структуру с офисами в Хабаровске, Владивостоке, Благовещенске и Южно-Сахалинске. Уникальное сочетание экономичности, надежности и минимальных затрат на эксплуатацию позволяло технике CATERPILLAR выполнять работы в отдаленных районах и тяжелых климатических условиях Дальнего Востока. Заготовка леса в Хабаровском крае и Приморье, освоение проектов по разработке Сахалинского шельфа, добыча угля в Приморье и на Сахалине, разработка месторождений золота на Колыме в Магаданской области — всюду техника CATERPILLAR подтвердила свою высокую репутацию, предлагая дальневосточным фирмам около 300 моделей машин, многофункциональных и универсальных.

Таким образом, создание совместных предприятий с участием иностранного капитала явилось результатом деловой активности дальневосточных предпринимателей в условиях либерализации инвестиционного режима и снятия ограничений на внешнеэкономическую деятельность. Привлечение иностранного капитала оживило экономику Дальнего Востока. Совместное предпринимательство обогатило опыт дальневосточных бизнесменов, усовершенствовало организацию и управление производственным процессом. Вместе с тем совместные предприятия с иностранным капиталом в исследуемый период создавались в основном в сфере торговли и добычи полезных ископаемых.

Анализ структуры импорта показал нацеленность совместных предприятий на модернизацию и новые технологии добывающих отраслей. На Дальний Восток России завозили механическое оборудование, приборы, насосы, станки для обработки камня и металлов, автопогрузчики, транспортные средства и др. Иностранные инвесторы охотно вкладывали капиталы в добывающие отрас-

ли. В итоге за период 1995—2000 гг. экспорт во всех субъектах РФ на Дальнем Востоке, за исключением Амурской и Магаданской областей, значительно вырос. Внешнеторговый оборот в Хабаровском крае в 2000 г. в сравнении с 1995 г. вырос за счет экспорта почти в два раза. В 3,4 раза увеличился экспорт нефтепродуктов, на 70% — экспорт черных металлов основного поставщика ООО «Амурметалл». «Дальневосточная горнорудная компания» увеличила экспорт медного концентрата на 20,1%, к нему добавился экспорт оловянного и вольфрамового концентрата.

Крупнейшие экспортеры — совместное предприятие «Римбунан Хиджау ДВ Компания», ООО «Компания «Хабаровский Лесной аукцион», «Аркаим», «Флора», «Смена Трейдинг», «Дальлеспром» вывозили в 2000 г. круглого леса на 15%, пиломатериалов на 41,7% больше, чем в 1995 г. Лес вывозился в Японию, Китай, Южную Корею, Новую Зеландию, США, КНДР, Вьетнам, Тайвань и Канаду²⁹.

Вместе с тем модель внешнеторговых отношений 90-х годов привела к губительным последствиям для Дальнего Востока, как и для России в целом. Выручка от продажи сырьевой продукции оседала за рубежом. За 1992—1993 гг. вне России осталось около 40% экспортной выручки предпринимателей (примерно 35 млрд. дол.); в 1994 г. — свыше 10 млрд. дол., в 1995 г. — 7 млрд. дол., в 1996 г. — 8 млрд. дол., в 1997 г. — 9 млрд. дол., в 1998 г. — 6,8 млрд. дол. В 1999—2000 гг. вывоз капитала продолжался. В Приморском крае только в 1999 г. «ушло» из края 124 млн. дол.³⁰ Это вызывало недоумение зарубежных деловых кругов: если российский капитал не возвращается, значит существует реальный риск вкладывания капитала в совместные предприятия в России.

В 90-е годы государство пыталось освоить новые функции, связанные с многоукладностью экономики. Администрации субъектов РФ через принятие региональных законов выполняли роль посредников между ответственными и зарубежными предпринимателями, приобретали первый опыт в развитии внешнеэкономических связей. Однако старые традиции накладывали отпечаток: несовершенство нормативно-правовой базы и налоговой системы, отсутствие информационной обеспеченности, бюрократия чиновников, занимавшихся регистрацией и лицензированием, не соответствовавшие мировым стандартам таможенные требования и т.д. — все это настораживало деловых людей стран АТР и усиливало желание не рисковать, не спешить с вкладом капиталов в развитие Дальнего Востока России.

¹ См.: Основные положения региональной политики в РФ // Собрание законодательных актов РФ. 1996. № 23.

² Регионы России в переходный период (доклад Экспертного Совета Российского союза промышленников и предпринимателей) // Общество и экономика. 1994. № 1. С. 88—101.

³ Ишаев В.И. Международное экономическое сотрудничество: региональный аспект. Владивосток: Дальнаука. 1999. С. 58.

⁴ Российская газета. 1993. 29 сент. С. 1.

⁵ Там же. 1994. 29 мая.

⁶ Росс Джон. Национальное или международное решение проблемы России // Экономист. 1993. № 4. С. 17—24.

⁷ Там же. С. 23.

⁸ World Resources 1998—1999. N.V.: Oxford. 1998. P. 163.

⁹ Подсчитано на основании: ГАХК. Ф.р-719. Оп. 8. Д. 450. Л. 9—17; Д. 456. Л. 3—6, 17—24.

¹⁰ Дальневост. капитал. 2003. № 10. С. 12—16.

¹¹ Там же. С. 19.

¹² Дробышева И. Что влечет иностранцев на Дальний Восток // Дальневост. капитал. 2002. № 6. С. 28—29.

¹³ Приморский край: Уроки рыночных реформ. Владивосток: Изд-во ДВГУ. 1997. С. 192.

- ¹⁴ Подсчитано на основании: ГАХК. Ф.р.-904. Оп. 10. Д. 2591. Л. 17—32; Д. 2582. Л. 21—28, 42—48; Д. 2674. Л. 4—26.
- ¹⁵ Елизарьев В.Н. Международные и внешнеэкономические связи субъекта Российской Федерации (на примере Сахалинской области). Южно-Сахалинск: Изд-во Сахалин. типографии. 2001. С. 191, 194.
- ¹⁶ Гурьев В.Л., Садыкин И.М., Уваров В.А. Зарубежный опыт создания зон свободного (совместного) предпринимательства // Экон. жизнь Дальнего Востока. 1994. № 3. С. 109—116.
- ¹⁷ Уваров В.А. Свободные экономические зоны Востока России. Хабаровск: «Информ-Этнос», 1994. С. 18.
- ¹⁸ О формировании бюджета СЭЗ в Находке: Постановление Совета министров РСФСР от 23.05.91 г. № 280 // Российская газета. 1991. 24 мая;
- ¹⁹ Деваева Е.И., Норин В.Г. Совместная предпринимательская деятельность на Дальнем Востоке России // Проблемы Дальнего Востока. 1996. № 6. С. 3—8.
- ²⁰ Ишаев В.И. Международное экономическое сотрудничество... С. 74.
- ²¹ Минакир П.А. Внешнеэкономическое сотрудничество на Дальнем Востоке России: проблемы и перспективы // Регион: экономика и социология. 2000. № 1. С. 69—84.
- ²² Подсчитано на основании: Очерки истории Приморья. Владивосток: Дальнаука, 1996. С. 194; Шаловальянц А. Приморью нужна государственная поддержка // Владивосток (газ.). 1994. 12 окт.
- ²³ Подсчитано на основании: О совместных предприятиях (редакционная подборка материала) // Дальневост. капитал. 2002. № 7. С. 30—31; Материалы годовых отчетов отдела предпринимательства и инвестиций // Текущий архив данного отдела комитета экономического развития администрации Приморского края.
- ²⁴ Подсчитано на основании: Елизарьев В.Н. Роль Сахалинской области в развитии отношений российского Дальнего Востока со странами АТР // Регион. 2000. 28 июля, 4, 7, 18 авг. Он же. О некоторых особенностях международного межрегионального сотрудничества Сахалинской области с ближайшими соседями // Выступление на международном семинаре «Международные и внешнеэкономические связи субъектов Российской Федерации». Хабаровск. 1999. 31 марта. Он же. Внешняя торговля: проблемы и перспективы // Восток России. 1998. С. 58—60.
- ²⁵ Ишаев В.И. Международное экономическое сотрудничество: региональный аспект. Владивосток: Дальнаука, 1999. С. 107—108; Ларина Л. Я. «придворный» мэр в хорошем смысле // Дальневост. капитал. 2003. № 10. С. 6—7; Ларина Л.Я. Подвижки, греющие душу, есть // Дальневосточн. капитал. 2003. № 10. С. 36—37.
- ²⁶ Минакир П.А. Внешнеэкономическое сотрудничество на Дальнем Востоке... С. 73—80.
- ²⁷ См. подробнее: Коммерческие банки Дальневосточного экономического района России: Справочник специалиста. Вып. 5. Владивосток: Дальнаука, 1998.; Новости делового мира // Бизнес — ТАСС. 1995. 2 авг.; 15 авг.
- ²⁸ Подсчитано на основании: Материалы годовых отчетов отдела поддержки предпринимательства и инвестиций комитета экономического развития администрации Приморского края; Дробышева И. Что влечет иностранцев на Дальний Восток // Дальневост. капитал. 2002. № 6. С. 28; Шахназаров А. Гришина И. Ройзман И. Национальная система гарантирования инвестиций на региональном уровне // Инвестиции в России. 1999. № 12. С. 1—13, 14; Минакир П.А. Внешнеэкономическое сотрудничество на Дальнем Востоке России: проблемы и перспективы // Регион: экономика и социология. 2000. № 1. С. 69—84; «Интерфакс — АФИ» // Золотой рог. 1999. 16 февр.
- ²⁹ Подсчитано на основании: Деваева Е.И., Норин В.Г. Совместная предпринимательская деятельность на Дальнем Востоке России // Проблемы Дальнего Востока. 1996. № 6. С. 3—8; Федоров И.В. Инвестиционная деятельность в Приморском крае: проблемы и пути развития. Находка: Ин-т технологии и бизнеса, 2000. С. 56—71; Приморский край. Уроки рыночных реформ. Владивосток: Изд-во ДВГУ. 1997. С. 124—139; Дробышева И. Что влечет иностранцев на Дальний Восток // Дальневост. капитал. 2002. № 6. С. 28—29; Минакир П.А. Внешнеэкономическое сотрудничество на Дальнем Востоке России: проблемы и перспективы // Регион: экономика и социология. 2000. № 1. С. 69—84.
- ³⁰ «Интерфакс-АФИ» // Золотой рог. 1999. 16 февр.

SUMMARY. Doctor of Historical Sciences L. Moiseeva called her article “The Organization of Joint Enterprises in the Far East of Russia with Enterprises of the countries of the Asia-Pacific Region in 1985—2000”. The author investigates the history of organization of joint Russian foreign enterprises, describes both positive and negative sides of this process.